

证券代码：603033

证券简称：三维股份

三维控股集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
	参与单位名称及人员姓名
	下午：民生证券 费晨洪； 晚上：长江证券 魏凯、侯彦飞
	时间
	2025年4月29日
地点	线上交流
上市公司接待人 员姓名	投资者关系总监 刘晓帆
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司2024年度及2025年第一季度整体业绩情况介绍</p> <p>2024年度，公司实现营业收入51.53亿元，同比增长32.31%，创历史新高；实现归属于上市公司股东的净利润-1.47亿元，出现亏损的主要原因是轨道交通业绩下滑及由此导致的商誉减值影响；经营活动产生的现金流量净额为3.81亿元，同比增长23.78%。</p> <p>分产品来看，BDO及衍生品业务贡献了营收增量，全年实现营业收入16.93亿元，同比增长1228%；橡胶制品业务营收为13.49亿元，与2023年基本持平，产销量有所上升；聚酯化纤业务营收16.78亿元，同比下降7%；轨道交通业务因广西三维营收和净利润同比降幅较大，导致本期计提商誉</p>

减值 1.12 亿元。

2025 年第一季度，公司实现营业收入 10.62 亿元，同比下降 9.64%，归属于上市公司股东的净利润 0.25 亿元，同比下降 3.94%。

2、公司商誉减值的具体原因是什么？如何判断 25 年的商誉情况？

公司计提商誉减值主要系轨道交通业务营收和利润下滑，基于谨慎性原则所作出的。这是轨交项目在交付过程中受业主方工期延误导致交货期延期的阶段性现象，随着在手订单的加速交付及新项目持续落地，盈利水平有望实现快速回升。

2024 年度广西三维营业收入为 2.53 亿元，净利润为 3,572 万元，净利润较 2023 年度减少约 9,000 万元，其中主要为投资收益减少。2025 年第一季度公司合营企业四川三维营业收入 1.49 亿元，联营企业山强建筑营业收入 6,202 万元，合计确认对联营企业和合营企业的投资收益 2,328 万元，快速修复去年缺口。若延续一季度趋势并持续向好，2025 年有望不计提商誉。

3、BDO 一体化项目的进展情况及未来布局？

公司 2024 年度配套了热电联产、电石炉尾气制氢、乙炔尾气回收等装置，目前正在通过实施电石炉尾气综合利用、余热回收、催化剂再利用等项目持续优化生产工艺，降低生产成本。BDO 一体化项目现已形成 30 万吨/年 BDO、36 万吨/年电石产能，项目充分发挥产业链协同优势，动力发电、蒸汽、氢气、甲醛、乙炔等衍生产品实现自产自用，保障了核心生产环节的稳定供应，产品质量和产量均稳定输出。

未来，公司将进一步拓展 BDO 上游产业链并布局绿电、兰炭等深度降本项目，以增强公司的核心竞争力：兰炭作为电石主要原材料，其制造过程中产生的尾气和电石炉尾气耦

	<p>合制甲醇和氢气，可大大降低 BDO 生产成本，另外其副产物煤焦油也具有较高经济效益。公司重大投资项目将及时披露，敬请关注公司公告。</p> <p>4、25 年公司市场开拓计划及未来展望？</p> <p>2025 年，公司在持续优化生产工艺、降本降耗的同时，重点推进以下市场开拓计划：橡胶制品重点开拓矿山、港口、工业等高强度应用场景的大型高性能输送带，以及高档农机传动 V 带市场；聚酯化纤产业实施差异化的竞争策略，重点布局高门槛、高技术含量且附加值高的车用丝领域，采用小批量溢价策略，重点开发高附加值、低价格敏感度的小容量客户；轨道交通产业在深耕国内铁路与城轨的基础上，重点拓展长三角、成渝地区、粤港澳大湾区的区域项目，并积极开拓“一带一路”沿线国家市场；新材料产业全面开拓下游 PTMEG、PBT、PBAT、NMP 及 PU、TPU 领域客户。公司将巩固现有国内外销售网络的基础和优势，深化与核心客户的战略合作关系，同时深耕细分市场，开源节流拓展盈利空间。</p> <p>随着集团多元产业链的发展壮大，公司产业经济结构互补优势凸显，抗风险能力得到巩固，公司将加快产业链资源整合，全力打造绿色产业生态圈，壮大经济规模，以量变促质变，实现高质量的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日